

اختيار وسيلة للعطاء

يتمتع المانحون بطائفة واسعة من الخيارات لتقديم هباتهم. لكن ما النهج الأفضل لتحقيق أهدافك الخيرية؟



يواجه رواد العطاء اليوم عدداً كبيراً من الخيارات فيما يتعلق بكيفية تقديم عطائهم ولمن يوجهونه. فقد يختار بعضهم تقديم التبرعات بشكل مباشر؛ وقد يرغب البعض الآخر بتأسيس مؤسسات خيرية عائلية، بينما قد يلجأ آخرون إلى التبرع من خلال الصناديق. لكن كالعديد من الجوانب الأخرى المتعلقة بالأعمال الخيرية، فإن السؤال عن وسيلة العطاء التي يتم اختيارها يبقى شخصياً للغاية – وبالنسبة للممولين حديثي العهد، فإن اتساع الخيارات قد يجلب الكثير من الحيرة.

في هذا الدليل، نستعرض بعض الوسائل الشائعة لتقديم العطاء والاضطلاع بالأعمال الخيرية، ونبحث في كيفية عملها والمزايا التي تقدمها، كما نستكشف الاعتبارات الاستراتيجية المهمة التي يجب وضعها في الحسبان عند اتخاذ قرار اختيار إحداها.

وأثناء تمعُّنك في هذه الخيارات، تذكّر أنه لا توجد طريقة صحيحة أو خاطئة لتقديم العطاء، كما ليس بالضرورة أن تكون جميع الأعمال الخيرية التي تقوم بها «استراتيجية». فوسيلة العطاء التي تختارها هي عبارة عن أداة لتعزيز رؤيتك وزيادة مستوى تأثيرك إلى أقصى حد، وتحدد قيم التي تتبناها وظروفك الخاصة. ولأن هذه العوامل تتغير باستمرار، فقد يتطور معها أيضاً مزيج الهياكل التي تختارها لعطائك.

ملاحظة: ليس القصد من هذا الدليل أن يحل محل الاستشارات المهنية أو القانونية المخصصة لأعمالك وإنما الهدف منه فقط هو تقديم نظرة عامة على الهياكل المتاحة للممولين المقيمين في دول مجلس التعاون الخليجي.

قبل أن تفكر كيف ستقوم بالعطاء، من المهم أن تستكشف أولاً لماذا ترغب في العطاء وأين تود توجيهه. ولذلك فإننا نوصي بالتفكير في سلسلة من الأسئلة، سواء بشكل فردي أو بالتعاون مع عائلتك أو مستشاريك، من أجل استيضاح تطلعاتك ودوافعك للعطاء. وقد قمنا بإدراج بعض هذه الأسئلة في [انظر في الأسفل] للمساعدة في إرشادك إلى نوع وسيلة العطاء المناسبة لك والمكان الأمثل لها.



أنواع وسائل العطاء

بالإضافة إلى تقديم التبرعات المباشرة وكتابة الشيكات، هناك مجموعة من الوسائل الخيرية التي يمكن استخدامها للمساعدة في تحقيق أهدافك في العطاء. فيما يلي لمحة عامة عن بعض أكثر هذه الوسائل شيوعاً والمتاحة للممولين في دول مجلس التعاون الخليجي وعائلاتهم.

1. المؤسسة الخيرية الخاصة

المؤسسة هي مصطلح شامل لمنظمة يتم استخدامها من أجل تقديم المنح ذات الغرض الخيري. ويتم إنشاء المؤسسات الخيرية الخاصة وتمويلها من قبل الأفراد أو العائلات أو مجموعات الشركات. ويمكن للمؤسسات الخيرية المشاركة في تقديم التبرعات المباشرة والمنح والاستثمارات والمنح الدراسية، ويمكنها أيضاً تقديم برامج وأنشطة خاصة بها. وعادة ما يتم إدارة المؤسسة الخيرية من قبل مجلس الإدارة الذي يتم تعيينه من قبل المانح الرئيسي (المانحين الرئيسيين) ويمكن تسجيلها في مجموعة متنوعة من الولايات القضائية.

وتسمح المؤسسات الخيرية الخاصة للمانحين بالتحكم في قرارات العطاء الخاصة بهم، ويمكن أن تكون بمثابة منصة للترويج لقضاياهم أو اهتماماتهم المختارة. ويمكن أن تكون هذه المؤسسات قائمة بشكل دائم، إن كانت هناك رغبة بذلك، هو ما يؤدي إلى ترك إرث مستمر للعائلة أو الشركة، أو قد يتم الإنفاق عليها خلال فترة زمنية متفق عليها (راجع «بنود إنهاء الأعمال»). مع ذلك، قد تكون تكاليفها الإدارية والتشغيلية باهظة الثمن وقد تستغرق عملية تأسيسها وقتاً طويلاً.

ومن الأمثلة على المؤسسات الخيرية العاملة في المنطقة مؤسسة عبد الله الغرير للتعليم ومؤسسة ساويرس للتنمية الاجتماعية في مصر.

2. الصناديق الموصى بها من قبل المانحين

الصناديق الموصى بها من قبل المانحين (DAFs) هي صناديق خيرية يتم إنشاؤها تحت مظلة مؤسسة خيرية تدير التبرعات نيابة عن المانح. ويحظى هذا النوع من الصناديق بشعبية في الولايات المتحدة والمملكة المتحدة حيث تحصل المساهمات المقدمة لصناديق المنح الدراسية امتيازات ضريبية فورية. كما يمكن أن تكون طريقة سهلة ولا تتطلب تدخلاً أو انخراطاً من العائلات والأفراد الراغبين في العطاء.

ويتم إنشاء الصناديق الموصى بها من قبل المانحين بسرعة وهي لا تتطلب الكثير من المعاملات الورقية مقارنة بالمؤسسات الخيرية. ونظراً لأنه يتم تشغيل هذه الصناديق بالنيابة عن المانح - لا سيما فيما يتعلق بإدارة الاستثمار، وإعداد التقارير والإيرادات الضريبية وإدارة المنح، فليس هناك حاجة لتوظيف موظفين متفرغين أو افتتاح مكتب للمؤسسة، أو تعيين مجلس لإدارة. وكل ذلك قد يجعل هذه الصناديق وسيلة أكثر فعالية من حيث التكلفة للعطاء، على الرغم من وجود رسوم لإدارتها. لكن من المهم أن نتذكر أنه بمجرد تحويل الأصول إلى أحد الصناديق الموصى بها من قبل المانحين، يصبح من غير الممكن التراجع عن هذه الخطوة لأنها تصبح ملكاً للجهة التي تختارها لرعاية الصندوق.

ومن المزايا التي يتم الإشارة إليها كثيراً للصناديق الموصى بها من قبل المانحين أن مديري الصناديق يقومون ببذل كل العناية الواجبة المتعلقة بالمنحة نيابة عن المانح وهم قادرون على اقتراح جمعيات خيرية تم التدقيق في عملها مسبقاً، ما يعد أمراً مفيداً بشكل خاص في حال لم يكن الشخص متأكداً تماماً من المنظمات التي يرغب بدعمها. ويعني ذلك أيضاً أنه يمكن تقديم التبرعات بسرعة كما هو الحال عند حدوث الأزمات الإنسانية. وتسمح الصناديق الموصى بها من قبل المانحين أيضاً بتقديم التبرعات دون الإعلان عن اسم المتبرع، وهو ما قد يكون أمراً جذاباً لبعض رواد العطاء في ظروف معينة.

غير أن الصناديق الموصى بها من قبل المانحين، كما يوحي اسمها، تتلقى «المشورة» فقط من الجهة المانحة، إذ تحتفظ المنظمة الراعية بالسيطرة على كيف وأين يتم تقديم التبرعات. ولذلك قد لا تكون مثل هذه الصناديق الوسيلة المناسبة لرواد العطاء المتمرسين الذين يرغبون في اختيار المستفيدين ومتابعة التقدم المحرز عن كثب. وليس من الممكن أيضاً استخدام الصناديق الموصى بها من قبل المانحين لتقديم المنح للأفراد أو دفع الرسوم الدراسية.



أنواع وسائل العطاء (تكملة)

3. المؤسسة العامة أو المنظمة غير الربحية

المؤسسة العامة أو المؤسسة الخيرية العامة هي منظمة غير ربحية تعتمد على التبرعات من الأفراد والحكومات والشركات وغيرها لتمويل عملياتها. وتدير هذه المؤسسات بشكل عام برامجها الخاصة، على الرغم من أن بعضها قد يقدم أيضاً منحاً لصالح منظمات أخرى. ولا بد أن تكون المنظمات غير الربحية مسجلة وأن تعمل وفقاً للقوانين المحلية لجمع التبرعات وإعداد التقارير وعضوية مجلس الإدارة وإدارة الأنشطة. وتعتبر المنظمات غير الربحية في دول مجلس التعاون الخليجي منظمة بشكل محكم في ظل وجود قوانين صارمة لجمع التبرعات وقواعد معقدة لإصدار التراخيص.

4. العطاء التعاوني

بدلاً من استحداث وسيلة فردية للعطاء، قد يفكر المانحون أيضاً في إنشاء أو الانضمام أو المساهمة في كيان تعاوني. وتتنوع أحجام مثل هذه الوسائل، بدءاً من دوائر العطاء غير الرسمية التي يشارك فيها أفراد العائلة والأصدقاء والأقران لدعم المبادرات المحلية، إلى الصناديق المبتكرة والأكثر طموحاً التي تستهدف التصدي للتحديات العالمية مثل قضايا المناخ والمساواة بين الجنسين.

ويكتسب العمل الخيري التعاوني شعبية في جميع أنحاء العالم، إذ يسعى الممولون إلى تعظيم أثر عطايتهم من خلال العمل سوياً بدلاً من أن يقوم كل منهم بالعمل بمفرده. ويمكن لمنصات العطاء التعاوني، تماماً كما هو الحال بالنسبة للصناديق الموصى بها من قبل المانحين (DAFs)، أن تكون طريقة سهلة للقيام بالأعمال الخيرية إذ يتم تجميع الموارد الإدارية من أجل تسديد نفقات كتلك المتعلقة ببذل العناية الواجبة وتقديم المنح وقياس الأثر. وهذا النهج، الذي غالباً ما يكون مدفوعاً بمساندة قضية بعينها (مثل النوع الاجتماعي والصحة والتعليم) ويستهدف دولاً مختلفة، يعد أيضاً طريقة جيدة للممولين لتوسيع قاعدة دعمهم ومنح الأموال للمنظمات التي ربما لن يصادفوها عندما يعملون كمؤسسة فردية تعمل وحدها. مع ذلك، يشوب هذه الوسيلة بعض العيوب. فالعطاء كمجموعة يتطلب توافقاً في الآراء، كما يمكن أن يكون إنشاء الهياكل القانونية التي تنظم الأعمال الخيرية التعاونية أمراً معقداً - ومكلفاً - نظراً لوجود العديد من أصحاب المصلحة المعنيين. ومن البدائل لإنشاء دائرة للعطاء أو الانضمام إلى واحدة منها مجرد التبرع لإحداها. فبعض الصناديق يقبل تقديم تبرعات صغيرة وبعضها الآخر يتطلب تبرعات أكبر، كما تختلف معايير العضوية لكل تعاون.



العطاء من منظور جنساني

من الأمثلة على الصناديق التعاونية مجموعة مافريك التعاونية Maverick Collective التي تتخذ من الولايات المتحدة مقراً لها والتي أنشأتها المنظمة الدولية لخدمات السكان (PSI)، بالشراكة مع مؤسسة بيل وميليندا غيتس. وتركيزه على قضايا النساء والفتيات والقضاء على الفقر، يقوم هذا الصندوق باستثمارات أولية في برامج صحية ريادية على الصعيد العالمي (تديرها المنظمة الدولية لخدمات السكان) لاختبار مناهج جديدة وتقديم الأدلة على فعاليتها. وفي حال نجحت مثل هذه البرامج، فإنها تساهم في فتح الباب للحصول على تمويل إضافي من أجل توسيع نطاقها. والحد الأدنى للالتزام بتمويل استثمار من استثمارات مجموعة مافريك التعاونية هو 1.2 مليون دولار على مدى ثلاث سنوات (أي نحو 366 ألف دولار سنوياً). ومن بين الأعضاء المانحين سارة أوجيه، المؤسس المشارك لصندوق عائلة أوجيه وكيمبرلي أغنو، عضو مجلس إدارة مؤسسة أغنو العائلية؛ وغيرهن من النساء المهنيات من جميع أنحاء العالم.



العطاء على مستوى القواعد الشعبية

في الهند، تم إطلاق صندوق 'ذا غرو فاند' The GROW Fund في أواخر عام 2021 استجابة لتداعيات أزمة كوفيد-19. يهدف الصندوق الذي يحصل على الدعم من مؤسسة 'إيدل غيف' EdelGive إلى تمكين أكثر من 100 منظمة من منظمات القواعد الشعبية على مدى عامين من خلال توفير التمويل لبناء القدرات والمهام التنظيمية الرئيسية. وقد تعهدت مجموعة من المؤسسات الخيرية الرائدة بالفعل بتقديم دعمها للمبادرة، بما في ذلك مؤسسة بيل وميليندا غيتس، ومنظمة مانان ترست، ومؤسسة روهيني نايلكاني للأعمال الخيرية، ومؤسسة إيه تي إي تشاندرا الخيرية، وأشيش كاتشوليا.



القضاء على الأمراض

مثال آخر على التعاون في مجال العطاء هو صندوق بلوغ الميل الأخير Reaching the Last Mile الذي تم إطلاقه عام 2017 من قبل الشيخ محمد بن زايد، ولي عهد أبوظبي بدعم من مؤسسة بيل وميليندا غيتس و'الما فيلانثروبيز' ELMA Philanthropies. تتمثل مهمة صندوق بلوغ الميل الأخير في جمع 100 مليون دولار على مدى 10 سنوات لدعم القضاء على مرضين استوائيين مهملين هما العمى النهري وداء الفيلاريات للمفاوي. وبالإضافة إلى الهبات التأسيسية التي حصل عليها، يقوم صندوق بلوغ الميل الأخير أيضاً بجمع الأموال من الجمهور من خلال حملات المستهلكين والشركات المانحة في دولة الإمارات العربية المتحدة.



اختيار الولاية القضائية

يعد المكان الذي تختاره لتأسيس الوسيلة التي ستستخدمها للعبء قراراً شخصياً وعملياً. وتشمل العوامل التي ستؤثر على هذا القرار مكان احتفاظك بأصولك الرئيسية، والدول التي تنوي القيام بأعمالك الخيرية فيها، وموقفك تجاه اللوائح التنظيمية والشفافية والتكاليف. فعلى سبيل المثال، إذا كنت تنوي تمويل وإدارة برامج اجتماعية في منطقة في الهند، فقد يكون من المنطقي أن تنشئ هذه الوسيلة هناك. وفي حال كنت تتطلع إلى إنشاء مؤسسة تنفيذية تسعى في مرحلة ما إلى الحصول على تمويل خارجي من مانحين آخرين، فقد تكون المملكة المتحدة، التي تحظى لوائحها التنظيمية الخيرية بالتقدير، خياراً جيداً بالنسبة لك. بالمقابل إذا كانت السرية والإعفاء الضريبي من الأولويات المهمة بالنسبة لك، فربما تفكر في سويسرا. تذكر أيضاً أنه من الممكن أن يكون لديك مقر رئيسي في ولاية قضائية معينة وفرع أو مكتب محلي (للبرامج) في مكان آخر.

إنشاء وسيلة للعبء في دولة الإمارات العربية المتحدة

تتبنى دولة الإمارات العربية المتحدة قواعد صارمة فيما يتعلق بالأنشطة الخيرية، وهو ما قد يجعل عملية التأسيس معقدة وتستغرق وقتاً طويلاً. ويمكن لمواطني دولة الإمارات العربية المتحدة الراغبين في إنشاء منظمة خيرية تقديم طلبهم إلكترونياً إلى وزارة تنمية المجتمع، بينما يجب على الوافدين المقيمين، باستثناء المقيمين في إمارة دبي، تقديم طلباتهم إلى الوزارة من خلال سفارة أو قنصلية بلدهم في دولة الإمارات. وتقوم الوزارة بعد ذلك بالنظر في الطلب وإحاطته إلى مجلس الوزراء الذي يتخذ القرار النهائي بشأن تسجيل المنظمة.

أما في دبي، فمن الممكن الحصول على ترخيص لجمعية خيرية من خلال دائرة الشؤون الإسلامية والعمل الخيري (IACAD)، أو المدينة العالمية للخدمات الإنسانية، أو هيئة تنمية المجتمع، غير أن هذه العملية تستغرق وقتاً طويلاً.

وتتطلب أي أنشطة لجمع التبرعات موافقة الهيئة العامة للشؤون الإسلامية والأوقاف على المستوى الوطني، ودائرة الشؤون الإسلامية والعمل الخيري في دبي. وبعد الحصول على الموافقة، يجب أن يتم جمع التبرعات بالتعاون مع الجمعيات الخيرية المرخصة في دولة الإمارات العربية المتحدة، التي تحصل على نسبة مئوية من أي أموال يتم جمعها. ويتوفر خيار آخر وهو إنشاء مؤسسة خيرية (أو مؤسسة ذات أغراض خيرية) بموجب قانون صناديق الائتمان في مركز دبي المالي العالمي (DIFC) أو مركز رأس الخيمة الدولي للشركات (ICC)، ولا يجوز للمؤسسات المسجلة في سوق أبوظبي العالمي (ADGM) القيام بأغراض خيرية.

ويمنح وجود مؤسسة خارجية داخل منطقة مالية حرة في دولة الإمارات العربية المتحدة المؤسس درجة من الخصوصية، إذ لا توجد حالياً متطلبات للإبلاغ علناً عن نشاط المؤسسة. كما أنها طريقة للجمع بين إدارة الثروات والتخطيط للإرث والعمل الخيري. مع ذلك، هناك تكاليف مرتبطة بإنشاء مثل هذه الوسائل، فإن كنت تسعى لاستخدام المؤسسة لتوزيع الأموال داخل دولة الإمارات العربية المتحدة، أو لجمع التبرعات، فقد تكون خاضعاً للوائح التنظيمية المحلية لإصدار الترخيص للأعمال الخيرية.



اختيار الولاية القضائية (تكملة)

إنشاء وسيلة للعتاء في المملكة المتحدة

يمكن لأي شخص إنشاء مؤسسة خيرية في المملكة المتحدة، فأنت لست بحاجة لأن تكون مقيماً أو تدير أعمالاً أو تمتلك أصولاً هناك. وتخضع المؤسسات الخيرية للوائح تنظيمية صارمة تشرف عليها اللجنة المعنية بالمؤسسات الخيرية في إنكلترا وويلز، أو مكتب الهيئة المنظمة للجمعيات الخيرية الاسكتلندية، أو اللجنة المعنية بالمؤسسات الخيرية في إيرلندا الشمالية. ويختار بعض الأشخاص الإقامة في المملكة المتحدة لأن البيئة الشديدة التنظيم هناك توفر مزايا تتعلق بالسمعة. مع ذلك، يجب موازنة ذلك مع الوقت والتكاليف الإضافية التي تترتب على ذلك. ويمكن الاطلاع على تفاصيل إنشاء وسيلة للعتاء في المملكة المتحدة هنا.

وتتوفر أنواع متعددة من وسائل العطاء في المملكة المتحدة التي يمكنها توفير الدعم لأعمالك الخيرية، والتي تشمل:

- **الصندوق الخيري.** الصندوق هو الطريقة التقليدية التي يستخدمها مجموعة من الأشخاص لإدارة الأصول، كالأموال والأراضي والاستثمارات. ويطلق على الأشخاص الذين يديرون المؤسسة الخيرية والمسؤولين عن مواردها المالية مسمى الأمناء. ووفقاً لهذا النموذج، يملك الأمناء سنداً قانونياً ويتم تنفيذ النشاط اليومي للمؤسسة الخيرية باسمهم، وليس باسم المؤسسة الخيرية نفسها. وقد ينطوي هذا النموذج على إشكالية لأن الأمناء قد يصبحون مسؤولين بشكل شخصي عن أي ديون يتم تكبدها في سياق العمل الخيري للمؤسسة.
- **الشركة الخيرية.** هي عبارة عن شركة محدودة بضمان تخضع لبنود خيرية خاصة ومسجلة لدى كل من مجلس الشركات واللجنة المعنية بالأعمال الخيرية. وبصفتها شركة محدودة، تضم المؤسسة الخيرية مديريين وأعضاء، ويتم تعيين المديرين كأمناء تطبيقاً لقانون المؤسسات الخيرية، لكن على عكس الشركات، لا يمكن استخدام الأصول إلا للأغراض الخيرية، كما لا بد أن تصب جميع العمليات والأنشطة في مصلحة المؤسسة الخيرية. وتعتبر الشركة الخيرية مسؤولة عن ديونها الخاصة (ولا يكون الأمناء مسؤولين عنها كما هو الحال في الصناديق). ويتعين على الشركات الخيرية تحقيق عائدات وتقديم الحسابات بشكل سنوي إلى كل من مجلس الشركات واللجنة المعنية بالأعمال الخيرية. كما يجب عليها الامتثال لقوانين المؤسسات الخيرية وقوانين الشركات. وتعد الشركة الخيرية الوسيلة الأكثر فعالية للقيام بالأنشطة الخيرية، على الرغم من أن متطلبات إعداد التقارير قد تكون مرهقة، وهو ما سيؤدي إلى زيادة التكاليف.
- **المؤسسة الخيرية المسجلة (CIO).** تعتبر هذه الوسيلة خياراً مناسباً إذا كنت ترغب في أن تكون مؤسستك الخيرية هيئة اعتبارية وذات عضوية أوسع، بحيث يكون لديها أكثر من مجرد أمناء للأعمال الخيرية القادرين على التصويت على القضايا المختلفة. وكما هو الحال بالنسبة للشركات الخيرية، فإن هذا النموذج يتطلب التسجيل وتقديم تقارير الحسابات والعوائد السنوية.
- **الصناديق الموصى بها من قبل المانحين (DAFs).** يقدم عدد من المؤسسات الخيرية التي تتخذ من المملكة المتحدة مقراً لها خدمات الصناديق الموصى بها من قبل المانحين والمزايا الضريبية المرتبطة بها. (أنظر إلى المزيد من التفاصيل في الأعلى)



اختيار الولاية القضائية (تكملة)

إنشاء وسيلة للعتاء في الولايات المتحدة

ترتبط الطريقة التي يتم بها تنظيم المنظمات غير الربحية والمؤسسات في الولايات المتحدة ارتباطاً وثيقاً بكيفية دفع الناس للضرائب، والتي قد لا تكون ذات صلة برواد العطاء المقيمين في دول مجلس التعاون الخليجي. ولا يحتاج المرء إلى الجنسية الأمريكية أو الإقامة الدائمة لإنشاء منظمة غير حكومية في أمريكا، فمن السهل نسبياً تسجيل كيان هناك، لكن قد يكون من الصعب القيام بذلك من الخارج. وقد يكون تسديد المبالغ عبر الحدود صعباً أيضاً من الولايات المتحدة.

وهناك مستويات مختلفة من المؤسسات الخيرية، وتشمل هذه:

- **المؤسسة الخيرية التي ترعاها الشركات.** هي مؤسسة خيرية مستقلة مرتبطة بشركة هادفة للربح. وتأتي الأموال الخاصة بهذه المؤسسة بشكل رئيسي من تلك الشركة الهادفة للربح.
- **المؤسسة الخيرية الخاصة أو المستقلة.** هي عبارة عن منظمة غير ربحية لديها صناديق وبرامج يديرها أمناء أو مديرون خاصون بها. وفي حال كانت هذه المؤسسات تدار من قبل العائلات، فقد تصنف نفسها كمؤسسة خيرية عائلية.
- **المؤسسة الخيرية التشغيلية.** قد يقدم هذا النوع من المؤسسات بعض المنح، لكن غالبيتها يستخدم أمواله لإدارة برامجها الخاصة.
- **المؤسسة الخيرية العامة.** يطلق هذا المسمى على المنظمات غير الربحية المعفاة من الضرائب بموجب المادة 501 (ج)، والتي تستمد تمويلها من الجمهور من أجل تنفيذ أنشطتها الخيرية. تشارك بعض المؤسسات الخيرية العامة في أنشطة تقديم المنح ولكن معظمها منخرط في تقديم الخدمات المباشرة.
- **المؤسسة الخيرية المجتمعية.** هي منظمة غير ربحية تقدم منحاً لأغراض خيرية في مجتمع أو منطقة معينة. وعادة ما تأتي الأموال التي تحصل عليها من جهات مانحة متعددة ويتم الاحتفاظ بها كوقف تتم إدارته بشكل مستقل.

إنشاء وسيلة للعتاء في سويسرا

تعتبر سويسرا مركزاً عالمياً يتمتع بإطار قانوني متقدم للمؤسسات الخيرية، وهي خيار شائع للعائلات من مختلف أنحاء العالم التي تتطلع لإنشاء مؤسسات خيرية. ويوجد في هذه الدولة أعلى تركيز للمؤسسات التي تقدم المنح (مقارنة بعدد السكان) على مستوى العالم، وتضم مقاراً لعدد من المنظمات غير الحكومية الدولية ووكالات الأمم المتحدة.

ويمكن لأي شخص تسجيل مؤسسة خيرية في سويسرا إذا كان يملك الحد الأدنى للرصيد الافتتاحي الذي يبلغ 50,000 فرنك سويسري (55,000 دولار أمريكي)، ولكن لا بد من خضوع هذه المؤسسة لقواعد تأسيس صارمة وتغطية بعض التكاليف الإدارية. فعلى سبيل المثال، يتعين على جميع المؤسسات الانضمام إلى السجل التجاري السويسري والخضوع للضوابط التي تفرضها السلطات المحلية. ويجب عليها كذلك تسجيل تفاصيل أنشطتها وإصدار التقارير المالية السنوية المراجعة، على الرغم من عدم وجود شرط يحتم عليها نشر هذه التقارير.

وهذه الطبيعة الأقل شفافية لإنشاء المؤسسات الخيرية في سويسرا بعد أمراً جذاباً للأشخاص الذين يفضلون التكنم ولكنه لا ينهض بالسمعة كما في الولايات القضائية الأكثر انفتاحاً، كالمملكة المتحدة، على سبيل المثال.

وكما هو الحال في الولايات المتحدة والمملكة المتحدة، يمكن للمؤسسات الخيرية السويسرية تقديم مزايا ضريبية لأصحابها، تبعاً ظروفهم الفردية، على الرغم من أن ذلك ليس أمراً موحداً عبر جميع المقاطعات الفيدرالية الـ26، ولا يشمل حالياً العطاء عبر الحدود. ومن الممكن أيضاً احتضان صندوق موصى به من قبل المانحين (DAF) ضمن كيان سويسري.





بنود إنهاء الأعمال

مؤسسته الخيرية 'أتلانتيك فيلانثروبيز' التي أسسها عام 1982 وقام بتحويل كل ثروته تقريباً إليها، بعد أن صرفت جميع أموالها.

وعلى مدى أربعة عقود، تبرع فيني، مؤسس إمبراطورية الأسواق الحرة، للجمعيات الخيرية والجامعات والمؤسسات بهدف التبرع بالجزء الأكبر من ثروته البالغة 8 مليارات دولار خلال حياته. ووصف نهجه بأنه "العطاء وأنت على قيد الحياة" أي أن تختار إنفاق ثروتك على مشاريع خيرية كبيرة وجريئة بدلاً من تمويل وقف يخلد اسمك بعد وفاتك.

وقال فيني لأحد الصحفيين في عام 2019: "لا أرى سبباً كافياً لأن أُؤجل عطائي للمستقبل، في الوقت الذي يمكن فيه تحقيق الكثير من الخير الآن من خلال دعم قضايا جديدة بالمساعدة. وأضاف قائلاً: "فضلاً عن هذا، هناك متعة كبيرة في العطاء خلال حياتك - أكثر من عطائك بعد وفاتك".

يتم تسجيل بعض المؤسسات لكي تبقى قائمة بصورة دائمة أو حتى نفاذ الأموال. وقد تبدو هذه فكرة جيدة وقت تدشين المؤسسة، لكن هل سيرغب الجيل الثالث أو الرابع من عائلتك في الاستمرار في رعاية المؤسسة؟ وهل ستبقى رسالتها ذات صلة؟ هذه الأسئلة وغيرها تثبت أهمية إدراج بنود إنهاء الأعمال لدى تأسيس مثل هذه المؤسسات.

تستدعي بنود إنهاء الأعمال من المؤسسة استنفاد أصولها بحلول تاريخ معين. ويرى المانحون الذين يتبنون هذا النموذج بأنه فرصة لتقديم المزيد من العطاء المركز على المدى القريب وتوفير تمويل أكبر وأكثر مرونة لشركاء المنح.

وهذا هو النهج الذي تبناه تشاك فيني، الملياردير الأمريكي الذي حقق في سبتمبر 2020 ما حلم به طوال حياته - ألا وهو الإفلاس. ففي سن 89 عاماً، أقفل فيني

يقدم هذا الدليل نظرة عامة على أنواع وسائل العطاء الأكثر شيوعاً ويلقي الضوء على عدد من الولايات القضائية التي قد يفكر المانحون في دول مجلس التعاون الخليجي إنشاء وسائل العطاء الخاصة بهم فيها. وهناك دول ومناطق أخرى قد ترغب في وضعها في الاعتبار، وفقاً لظروفك الخاصة والمكان الذي تحتفظ فيه بأصولك. تم إعداد هذا الدليل بمساعدة وتوجيه من الأفراد التالية أسماؤهم. يرجى ملاحظة ما يلي: ليس القصد من هذا الدليل أن يكون بديلاً عن المشورة القانونية المخصصة لاحتياجاتك.

Alana Petraske, partner (Charities & Philanthropy), Withers WorldWide
Alastair Trowers, partner, Trowers & Hamlins LLP
David Russell, QC, barrister, Outer Temple Chambers
Edward Garrett, head of Private Clients, Charities Aid Foundation (CAF)
Natalie Pinon, director of development, National Philanthropic Trust
UK (NPT UK)

الصاديق الموصى بها من قبل المانحين (DAFs)

[/https://www.nptuk.org/what-is-a-donor-advised-fund](https://www.nptuk.org/what-is-a-donor-advised-fund)
<https://www.cafonline.org/my-personal-giving/long-term-giving/donor-advised-funds>

نماذج المؤسسات الخيرية في سويسرا:

<https://www.swissfoundations.ch>

إنشاء جمعية خيرية في المملكة المتحدة:

<https://www.gov.uk/government/organisations/charity-commission>

أسئلة استهلاكية

ما نوع الأثر الذي تريد إحداثه وكيف ستحققه؟

- ما هي قيمك ومعتقداتك الأساسية المتعلقة بالعبء والأعمال الخيرية؟
- هل هناك دول أو فئات سكانية أو قضايا بعينها تود دعمها؟
- هل تود أن يكون عطاؤك محلياً أم دولياً؟
- كم من الوقت تنوي تكريسه لهذه العملية؟

لماذا تريد إضفاء الطابع الرسمي على عطائك؟

- هل مازلت في بداية رحلتك في العبء؟ أم أنك تسعى لتكثيف العبء والأعمال الخيرية التي تقدمها بالفعل أنت وعائلتك؟
- هل ستقوم بالعبء بشكل فردي أم بالاشتراك مع عائلتك أو أي جهات أخرى؟
- إلى أي مدى ترغب بتقديم عطائك بشكل علني؟
- ما هو الأفق الزمني الذي تخطط له فيما يتعلق بعطائك؟

ما مدى الصعوبات والتعقيدات المرتبطة بالعبء الذي تسعى لتقديمه؟

- هل لديك هدف للمبلغ الذي ترغب في التبرع به خلال فترة زمنية معينة؟
- هل ستركز على التبرعات أو الهبات المخطط لها؟ أم أنك تسعى لتقديم المنح أو إطلاق برامجك الخاصة؟
- كيف ستقوم بالتماس المقترحات من الراغبين في الحصول على التمويل الذي ستقدمه؟
- هل ستقوم أيضاً بجمع التبرعات أو النظر في تبني نهج مطابقة التبرعات لدعم أعمالك الخيرية؟

من سيتولى إدارة أعمالك الخيرية؟

- ما مدى التحكم الذي ترغب بالتمتع به بخصوص عطائك؟
- هل ستقوم بتعيين موظفين لدعم أعمالك الخيرية، أم ستديرها بشكل مستقل؟
- إلى أي مدى ترغب في الانخراط بشكل يومي في أعمالك الخيرية؟
- هل فكرت في إنشاء مجلس إدارة أو أي هيكل إداري مستقل لعطائك؟

ما هو نهجك في التعامل مع التكاليف والشفافية والمتطلبات التنظيمية؟

- هل لديك ميزانية لدعم تبرعاتك وأي تكاليف تشغيلية مرتبطة بها؟
- هل أنت على استعداد لقضاء ما يصل إلى عام أو أكثر في إنشاء مؤسسة خيرية؟
- هل أنت على استعداد لإصدار تقارير سنوية وغيرها من الملفات والوثائق؟
- هل لديك التزامات ضريبية في ولايات قضائية أخرى لا بد من وضعها في الاعتبار؟
- أين تقع غالبية أصولك المالية؟

سیرکل ● CIRCLE